交渉教育研究会／実践法教育研究会

2011年9月26日（月）　大阪大学東京キャンパス　田町CIC6F　18:30－21:00

記録：久保山力也

参加者　井上、江口、大澤、久保山、清、豊田、野村、樋口（50音順、敬称略）

第1部

○ 交渉教育研究会／実践法教育合同にて、樋口先生よりプレゼンがなされた。大要以下の通り。

「学べば楽しい」からのパラダイムシフト（パワーポイントスライド）

● 交渉コンペを通じて把握された学生に養わせたい技能
- 交渉力
- その前提として議論を噛み合わせる能力

言いたいことを理解する
言いたいことを伝える
言わんとする所を聴き取る
議論を整理する
問題の焦点を見極める

→ しかしこれらは、教える側のニーズということ

● 交渉力・議論力の養成方法

→ 従来　こちらからの要請がダイレクトすぎるのではないかという疑問

● 養成方法を考え直しに当たっての前提の捉え直し
- ターゲットを誰にするか
- やらされている意識の払拭

→ 搦手とまでいわなくとも仕込みは必要

● 仕込 1　分かりやすくてかつ容易に分からないキャッチフレーズ

例えば、議論で相手をとっちめた？あらま。それは痛い失敗でしたね。

● 仕込 2　「気付くとやっていた」仕組み
- 現実には議論の場と題材があふれている
- 身近にあるものをうまくつかう

→ 場の作り方（作らせ方）、場にあわせた題材サンプル、これらの共有場所を提供

● どうやって提供するか　ユーザの視点から

→ 基本的には「本」と「web」

● 書籍の役割

入口その1　webサイトURLの告知、誘引
取扱説明書　基本となる場と題材の使い方を紹介
ベーシック・インカム　書き手への報酬、サーバの立上げ費用

● webサイトの役割
- Yahoo! 知恵袋＋Wikipedia　利用者はサイトにアクセスし、アカウント作成
- Yahoo! 知恵袋（フォーラム）

書籍掲載の題材と場を「お手本」として提示（ガイダンス）

利用者は閲覧→コメント→投稿

投稿・コメントに対して「いいね！」機能（ポイント機能）

獲得数に応じランクアップ゜、ポイント有効期限（再訪問／投稿による更新）、コメント等通知機能

まとめブログ　途中参加者の便宜　検索サイトから誘引

- Wiki　用語の解説など

● web サイト

- サーバ準備　　LAMP ないしそれに準ずるもの必須
- サイトデザイン、構築作業

Xoops、MT

web リテラシーの上下にかかわらず、容易かつ直感的に各プロセスをクリアできる UI やフローの設計

ガイダンス作成

投稿フォームの UI 作成：基本は 5W1H　プルダウンメニュー

カテゴリ設定

ユーザランク設定

- サーバ／サイト管理

投稿の整理、まとめブログ作成

荒らし対策、議論の混迷・炎上時の交通整理

- どこで稼ぐか

管理費ぐらいは捻出したい

広告宣伝、アフィリエイト

有償化すべき閾値

● 「題材と場」のサンプル

- 前回の宿題

建物明け渡し事例　　立ち退き料が焦点。裁判所には、完全に借主寄り、完全に貸主寄り、間を取る、双方の意見を活かすなどの解決方針がある。金額は交渉の余地がある。

離婚事例　　旦那は視覚障害者。奥さんは健常者。旦那はルックスもそれほどでもなく、金もない。10 数年目に旦那に別の女性ができた。旦那は別れたがっている。妻は別れたがっていない。有責配偶者からの調停請求なので認められないかと最初は思った。調停官などは旦那を説得しろといっていたが、自分は妻を説得した。

裁判や調停という特殊な場、それに自分は裁判官という立場ではじめて可能となる事例なので。汎用性がないともいえるか。

（個別事例につき、記録上調停案削除）

- 漫画、映画、ゲームなどのエンターテイメント作品

入口の障壁が低い　顧客は気軽に／喜んで観、読み、遊び始める

反復の障壁が低い

教える側は、これらの２つの障壁を低める努力をする必要がある

＊参照　pdf 添付

武富健治　１巻―11 巻　「鈴木先生」（双葉社アクションコミックス）

中学校の国語の先生を主人公に、中学校内外で生じる様々な問題が扱われる

題材と場の提供という意味で示唆に富む

＊参照

http://www.amazon.co.jp/%E9%88%B4%E6%9C%A8%E5%85%88%E7%94%9F-ACTION-COMICS-%E6%AD%A6%E5%AF%8C-%E5%81%A5%E6%B2%BB/dp/4575940232

- 映画　サンキュースモーキング　Thank you for Smoking
- 映画　ニューオーリンズ・トライアル／陪審評決　Runaway Jury（ジョン グリシャム原作、20 世紀 FOX）　銃乱射事件の被害者遺族が、銃器メーカーを相手に訴訟を提起

- 結論　書籍と web を組み合わせて提供する。対象はよく分かっていない人に設定する。

第２部

○　樋口先生のプレゼンを受けて、意見交換がなされた。大要以下の通り（話者敬称略）。

樋口　学ぶということではなく、楽しいというところから入って欲しい。勉強すればいいという「つきはなし」はダメだと思う。

野村　楽しいから、ということか。

大澤　壮大な構想だと思った。問題提起にあった現実離れということであるが、自分と別の世界にある交渉理論というものを学ばないといけないということ、そしてそれを自分の問題として認識することは大事だと思う。しかし難しい面がある。たとえば「鈴木先生」や、タバコ映画などを見て面白いと思うかどうか。自分は鈴木先生を１巻だけ読んだが、なかなか骨の折れるものであった。

樋口　これをまとめたときに、難しいという感想が出るのではないかと思った。ただ、私としては 60 点でいいのではないかと思っている。100 点を出すのは骨が折れる。60 点でいい。しかしこれを続けることが重要。あとは参加者が自由に盛り上げてくれればいいと思う。サーバの技術的な問題も話したが、実はそれほど難しくない。私自身も扱っている。ただ、コンテンツを積み重ねていくのは大変。本の出版を考える時も、まずコンテンツを開発しなければならない。実際、書店で「交渉」のコーナーにいる

人はほとんどない。プレジデントなどの雑誌のコーナーにもサラリーマンなどしかいない。われわれが見せたいのはそのような対象ではない。

井上　交渉の専門家でない人を対象とする理由は何か。交渉についてその人たちをトレーニングする理由は何か。

樋口　それは前々回の議論においてすでになされた。それを受けて、今回のプレゼンは必要という前提で組み立てられたもの。とりあえず触らせないといけない、という問題関心はある。

大澤　自由で公正な社会をつくるために、社会全体の底上げが必要。交渉などにそもそも関心がある人だけではなくて、そういう人達を取り込む必要があるということ。そもそも法教育、交渉教育の理念は社会全体で、という発想に基づく。

樋口　知り合いに交渉の今年 2 月に行われた交渉コンペシンポジウムにおける私のプレゼン等を撮影した DVD を見せたが、難しすぎるといわれた。

大澤　交渉に興味がない人も入って行けるというのはいいが、「窓」はどういうタイトルにするか。

樋口　メインではないが、ショルダーとしての PowerPoint 中の仕込み 1 を考えている。

井上　交渉は道具ということか。公正で自由な社会をつくるための。

野村　必ずしもそういうことではない。交渉を考えるということは社会そのものを考えることであると思う。

井上　交渉を学ぶ価値は否定しない。社会の益になることもわかる。しかし、必要性のない人は交渉しない。必要だと思った場合に、このやり方で、ということになる。

樋口　議論の整理もできないし、整理するという観点がない人たちがいる。勉強は必要だが、DVD は見ないし、このようなパワポも難しすぎる。「交渉」という看板を掲げていては入り口が難しい。

井上　交渉についているイメージを変えていくという活動の方がいいのではないか。「交渉は楽しい」ということでいいのではないか。

樋口　交渉を売り物にしている本などを検討してみた。大方、「交渉は楽しい」といったことをうたっている。しかし、流行っていない。だからまず手を付けさせて、やらせて、楽しませる。その後に理屈をということ。

井上　その流れは賛成。ターゲットをいかに設定するか。

樋口　難しいことをいっていることはわかっている。

大澤　プレゼン中にあったが、まず「知る」のはどうやるか。

樋口　本などを通じてということになる。

井上　気づいたら交渉だった、ということか。

樋口　そういうことになる。たとえば、［山田真哉］「さおだけ屋はなぜ潰れないのか」のような感じでとらえている。これは経済の本であるが、「マクロ経済入門」といったタイトルにすると、内容が面白くても手に取られない。一回興味を引けばあとは見てもらえる。

豊田　話しは変わるが離婚事例について。どのような見通しで調停案を提示したのか。

樋口　一旦自ら身を引く理由を提示すれば、身を引くのだと思った。最終的に旦那がダンピングして愛想をつかすとは思わなかった。

豊田　交渉力をどのようにそもそも考えているか。

樋口　交渉力の前提として議論の整理ができることという点があると考えている。議論の整理ができている状態で交渉するのと、そうでない状態で交渉するのとでは、交渉の内容が変わってくる。議論がいったん整理できて、それを踏まえたうえで交渉するということが重要。

豊田　議論はそもそも極めて主観的で、自らの領域に引き込んで議論するものであるから、そうした点を考える必要があるのではないか。

樋口　なんらかの問題があって、それを整理しないといけないということは、お互いにおいてできなければならない。

豊田　普通、交渉は、両者の意見がかみ合っていないという話になるが。

樋口　自分の話は、交渉コンペのようなことを念頭に置いている。弁護士など交渉力がある人を前提としていない。ボトムアップを考えている。とにかく交渉は嫌だ、ということが一般的。

豊田　離婚事例。樋口先生が妻に出した案というものは、かみあっていない議論を解決するものであった。国際事例のような場合では、議論自体はかみあっている。ただ、差が埋まらないということ。通常交渉では、その差を埋めることに終始する。交渉場面で、「あっと驚く」調停案、といったことに関心を持っているのか。

樋口　自分が 1 年目であったら、先のような調停案は出せなかった。当初は、要件事実から争点を考えていた。しかしそれは事件の当事者間にある実質的な問題点とはくい違うものであった。これまでいわれてきた交渉力をおかしいというつもりはない。交渉力、とはそもそもいいたくない。とにかくボトムアップをはかりたいという意図。自分の妻がいうには、日本人は議論は嫌いだが、話し合いは好き。ケンカは嫌いだが、話し合いをしてうまくまとめていくのは好き。交渉に代わる言葉があればいいが。

豊田　日本人は議論が下手。自分の事務所でも、議論がすぐに人格評価につながる。議論の内容にではなく、人とすぐ結びつけてしまう。ボトムアップのためにするということは必要だと思う。アメリカは議論の場面がよく出てくる。

樋口　アメリカ人は慣れている。人格攻撃になっていることもあるが、かわし方もうまい。日本人もそんなに議論が下手とは思えない。持っていきかた次第。

豊田　紹介の映画は TSUTAYA（※DVD／CD レンタルショップ）とかで手に入るか。

樋口　ある。買っても 1000 円くらい。

井上　映画を見て、「交渉している」と思えるのか。

樋口　「サンキュー」の方は、交渉の映画。しかし、楽しんでいるだけ、とも見えるかもしれない。

豊田　それが、「障壁が低い」ということなのではないか。

井上　意識していなければそもそも気づかないと思うが。

樋口　気づかなくていい。

豊田　気づかなくてもいいし、楽しければいいということ。ドラマ「24 時間」。これはいい議論の教科書でないか。

樋口　事例が現実的でない。まともに 24 時間なので観るのを要求するのは難しい。

井上　映像を見た後に、「ここが交渉の場面」ということで指摘するようなことを考えているか。

樋口　そういうこともある。参加者が勝手に参加してくるようなことを考えている。Yahoo！知恵袋ではどうでもいいものから深遠なものまである。まとめのブログなども作成して、情報をまとめることも大切。

井上　人に解決を与えることを喜びと感じる人達が結構いる。

豊田　みんなそうではないか。

野村　自分が最近気をつけていることは、何でもやったらいい、ということ。60 点でもいいので、とりあえずやったらいい。自由というのは最も重要。「あれをやってはいけない」というようなことは多いが、そうしたものが創造性を奪っているのではないか。法教育や市民教育など、いいアイデアがあったら、いろいろとやったらいいのではないのか。Yahoo！知恵袋などは、われわれにとって敷居が高い！（笑）。お仕着せならやりやすいが。メールの方が簡単。

樋口　ブログを書けばコメントがつく。基本は同じ。書籍で扱っているような事例をいくつかアップしておいて、交渉の事例ではなく、簡単なものを挙げておいて、これについて議論するというようなこと。

野村　Yahoo！知恵袋などを借りて行う、ということではだめなのか。よそのサーバをただで使うということ。

井上　たとえば、知恵袋のなかにそういうスレッド群をつくってしまうということになるが。

野村　もしサーバつくって失敗した場合、返せということになるから（笑）。

樋口　あり得るが、その場合アフィリエイトなども設定できない。

井上　ある程度「あたり」をまずつけてみるということ。その場が関心を持つかどうか。若干のプレマーケティングをするということ。

樋口　Yahoo！知恵袋にも、交渉ネタだけで結構ある。

野村　では Yahoo！に対抗せよということか（笑）。

樋口　特化するということ。交渉なり議論なりに特化してやる。

野村　サーバ１つなら NPO 法人がもっている。レンタルでもいいか。

樋口　もちろんレンタルでもいい。ただしそれでも諸々の金はかかる。

野村　複数のサーバが必要ということになると問題だが。

樋口　サーバによってユーザ権限も異なる。NPO 法人で使っているサーバがどこのものかを教えてもらえれば、すぐ見つかる。テストの段階から、サーバに載せることができるのか。限定的な形にすべきか。

大澤　現段階ではまだつかめていないので、限定的なことから始めるということでいいのではないか。

樋口　技術的にはできる。

野村　借りたサーバでどこまでできるか、問い合わせの必要があるのか。

樋口　そういうことではなくて、つくってみて、閉じた環境で実験するということ。取り急ぎ、LAN のなかでしか見られない形式にする。

野村　そういうことなら研究会メンバーは見られないのか。

樋口　その通り。パブリックにしないと見られない。

大澤　仕組みが違うのかもしれないが、フェイスブックとツイッターをつかってやるということはあり得るか。

樋口　今回のシステムを立ち上げるのに何が適切かということは考えた。今の選択肢としてあり得るのは、ML、チャット、フォーラム、SNS、ブログ、ツイッターのようないくつかのインターフェースである。今回はフォーラムがもっとも適合的ではないかと考えた次第。たとえばミクシィの場合、自分のアカウント専用のホームページがあって、そのページから飛んでいくことになるが、それが今回必要かということ。

大澤　悪質なものを排除するという観点はどうか。

樋口　アカウントを最初に作らせるのである程度は未然に防げる。ただ、事後的にも「おかしなこと」をやると削除する。管理者をどう調達するかの問題はあるが。

井上　プライバシーの問題はどうするか。

樋口　何人かオペレーターを用意して、管理させることが必要。

野村　独立のものを持っていないと収益にならないということか。

樋口　そういうこと。それがあってはじめて収益につながる。しかし、当研究会が主体となってアフィリエイトみたいなことをするのは可能なのか。稼ぐ、といってもサーバ代くらいだが。コンテンツが整えばそこからアマゾンに誘導するなどして、アフィリエイトで稼げるではあろうが。

野村　では実験として NPO でもっているサーバについて NTT を紹介するので、訊ねてほしい。ほかに、「入

り口」について。大阪で演劇ワークショップというものをやっている。企業にも売り込んで研修をしている。内容は交渉そのもの。しかし向こうは演劇人なので、演劇をやっていると思っている。模擬交渉をやろう、というより、演劇ワークショップだよ、といった方が「ノリ」がいい。自己紹介の代わりに「何屋さん」というのを決めさせて、その「何屋さん」に自分を売りに行くような自己紹介を考えるなど、そういうことをしていた。他人と話をしてみて、どの業界に売り込めるだろうかということを考えての他己紹介など。声を出すとかアピールをするとかに演劇では関心がある。利害とか、原理原則とかは考えてない。自分たちのために、と考えていることが実は交渉を考えていることになるという可能性。異業種の人と関わることで、そういうことも発見できる。これも「パラダイムシフト」の一つか。あとはコンテンツの問題。交渉ワークブック。売れる本ではないので、著作権を放棄してくれる著者のものだけアップするなどを考える必要がある。

井上　楽しくしたいということか。

樋口　その通り。

野村　メールは見るが、その他を見る時間的、精神的余裕がない。

樋口　考えてすぐできるものではない。

野村　何でもいいので、まずすぐやってみることが必要。提案があって、ちょっと面白そうということなら、みんなでやってみるということを研究会の原則にしたい。

野村　次回日程は調整することにしたい。

以　上

（記録：久保山力也）

メ　モ

次回日程、内容は未定。

終了後に久保山より、「司法書士白書 2011 年度版」ならびに、同書所収の法教育全国調査について簡単な紹介がなされた。また野村先生より、久保山に、いずれ「ゲーミングと法教育」に関するプレゼンをせよとのお話あり。